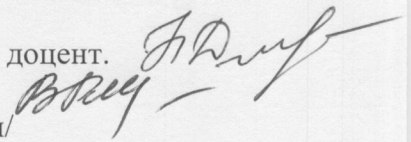


Запоріжжя - 2018 рік

Робоча програма з навчальної дисципліни «Психологія торгівлі» для здобувачів вищої освіти за освітнім ступенем (освітньо-кваліфікаційним рівнем) бакалавр, за галуззю знань, 07 управління та адміністрування, за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (освітня програма «Організація торгівлі та комерційна логістика». – ЗНТУ. - 2018. – 15 с.

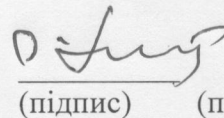
Розробники: Девочкіна Н.М. доцент кафедри філософії, канд. філос. наук, доцент.
Коваль В.М. старший викладач кафедри філософії
/вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання/



Робоча програма розглянута та схвалена на засіданні кафедри філософії

Протокол № 7 від « 18 - » червня 2018 року

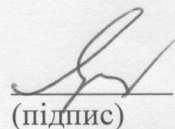
Завідувач кафедри д-р філос. наук, професор



О. В. Бондаренко
(прізвище та ініціали)

« 21 » 06 2018 року

Кафедра маркетингу та логістики



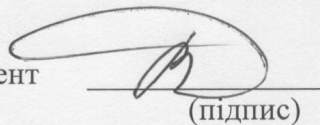
В.В. Лифар
(прізвище та ініціали)

« 23 » 06 2018 року

Робоча програма розглянута та схвалена НМК ФЕУ

Протокол № 8 від « 24 » 06 2018 року

Голова НМК ФЕУ канд. ек. наук., доцент



В. В. Корольков
(прізвище та ініціали)

_____, 2018 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів 3	Галузь знань 075 «Маркетинг»	Вибіркова	
	Напрямок підготовки 6.030507 Маркетинг		
Модулів – 2	Спеціальність (професійне спрямування): 076 Підприємство, торгівля та біржова діяльність	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		2-й	2-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____		Семестр	
(назва)			
Загальна кількість годин 90 год.		3-й	4-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 год. самостійної роботи студента – 5 год.		Освітньо-кваліфікаційний рівень: бакалавр	Лекції
	14 год.		4 год.
	Практичні, семінарські		
	14 год.		2 год.
	Лабораторні		
	–		–
	Самостійна робота		
	56 год.		84 год.
	Індивідуальні завдання:		
-6 год.	- год.		
Вид контролю: залік			

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 15,5% до 67%

для заочної форми навчання – 6,7% до 93,3%

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

2.1 Метою вивчення дисципліни «Психологія торгівлі» є формування компетентності студентів-бакалаврів в галузі організації психологічної, етичної, організаційної, управлінської діяльності з урахуванням потреб її учасників в самореалізації.

2.2 Завданням курсу «Психологія торгівлі» є вивчення засад психічних та етичних, а також формування таких компетенцій:

- когнітивні компетенції стосовно теорії психологічної культури;
- когнітивні компетенції стосовно змістовних компонентів психічних процесів, станів та їх особливостей ;
- здатність застосовувати прийоми психологічної техніки;
- здібність до торгового спілкування;
- здатність активно використовувати психологічно професійну діяльність працівників торгівлі;
- здатність формувати стратегії вирішення психологічних конфліктів;
- здатність вирізняти психологічні особливості поведінки покупця і продавця;
- когнітивні компетенції щодо професійного самовиховання як складової психологічних аспектів процесу реалізації товару.

Внаслідок вивчення навчальної дисципліни студент повинен, бути здатним продемонструвати такі **результати навчання** Результати навчання. В результаті вивчення навчальної дисципліни «Психологія торгівлі» студент повинен **знати**:

- знати теоретичні основи природи психіки, психічних процесів;
- визначати ціннісні орієнтири професійної етики торгівлі продавця та покупця;
- розуміти психологічні особливості конфліктів;
- знати компоненти психолого-етичних технік;
- опанувати теоретичні засади психологічних методик;
- розуміти сутність психологічних аспектів процесу реалізації товару;
- знати теорію психології праці, особливості професійної діяльності працівників торгівлі.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів таких загальних компетентностей:

1. Здатність до аналізу і синтезу
2. Здатність розв'язання проблем
3. Здатність до навчання
4. Здатність працювати самостійно
5. Здатність управління інформацією
6. Здатність застосовувати знання на практиці
7. Здатність пристосовуватись до нових ситуацій
8. Навички міжособистісного спілкування
9. Здатність до організації і планування
10. Здатність до роботи в команді
11. Креативні здібності
12. Здатність до критики та самокритики

Фахові компетентності, яких набуватимуть здобувачі в процесі вивчення навчальної дисципліни

Компетенції згідно освітньої програми	Складові компетентності
Здатність до психологічної діяльності з використанням	здатність вибудовувати психологічну взаємодію у відповідності до загальнолюдських цінностей
	визначати ціннісні орієнтири певної взаємодії у відповідності до ціннісного компоненту психології торгового спілкування
	здатність брати до уваги психологічні чинники соціальної взаємодії

інноваційних психологічних технологій	користатись техніками психічної саморегуляції в процесі спілкування
	здатність до врегульованої психічними процесами та їх станом
	відповідальність за рівень культури торгового спілкування
	здатність до ефективної взаємодії поведінки покупця і продавця
	вміння налагоджувати ефективний клімат процесу обслуговування
	вміння конструктивно вирішувати конфліктні ситуації
	відповідальність за вибір стратегії вирішення конфліктних ситуацій
	здатність оновлювати методики поведінки торгового спілкування
	вміння сприймати і творчо переосмислювати соціальний досвід
	вміння проводити діагностику власного рівня професійності

Структура складових предметно-спеціальних (фахових) компетентностей з навчальної дисципліни

Складові компетенції, які формуються в рамках теми	Знання	Уміння	Комунікації	Автономність і відповідальність
здатність брати до уваги психологічні чинники торгівельної взаємодії	теоретичні основи психічних процесів, явищ психологічна компонента	визначати психологічні чинники в процесі взаємодії	користатись техніками психічної саморегуляції в процесі спілкування	відповідальність за психогігієну власних контактів
здатність до психологічної діагностики продавця та покупця	поняття про внутрішню і зовнішню психологічної техніки.	вміння використовувати тактику продавця у процесі продажу	усвідомлення і контроль поведінки в процесі спілкування	відповідальність за рівень культури професійного спілкування
здатність до ефективної публічної комунікації	поняття про ораторську майстерність і невербальні засоби комунікації	вміння налагоджувати ефективну комунікацію за допомогою засобів невербальної комунікації і риторичних навичок	комунікація з аудиторією, публічні виступи	відповідальність за належний рівень комунікативних здібностей
здатність до конструктивної психологічної взаємодії	поняття про види конфліктів; специфіка психологічних конфліктів; шляхи передбачення психологічних конфліктів.	вміння визначати типологію конфліктів, їх анатомію	вміння конструктивно вирішувати конфліктні ситуації	відповідальність за вибір стратегії вирішення конфліктних ситуацій
здатність оновлювати	систематизація досвіду передових	вміння проводити	вміння сприймати і	відповідальність за власний

методики, бути відкритим до передового психологічного досвіду	вчителів; розуміння шляхів професійного самовдосконалення.	діагностику власного рівня професійності	творчо переосмислювати соціальний досвід	професіоналізм
---	--	--	--	----------------

В результаті вивчення навчальної дисципліни «Психологія торгівлі» студент повинен **вміти**:

- раціонально планувати діяльність, створювати для неї умови і визначати її завдання;
- організовувати суб'єкт – суб'єктну психологічну взаємодію;
- використовувати внутрішню (психотехніка самоуправління емоційним і фізичним станом) та зовнішню (культура професійно-етичного спілкування) психологічні техніки;
- готуватись до публічного виступу;
- застосовувати ораторські навички і прийоми активного слухання;
- аналізувати конфліктні ситуації і обирати ефективні шляхи їх розв'язання;
- визначати шляхи і завдання професійного самовиховання на даному етапі.

2.3. Перелік попередніх та супутніх і наступних навчальних дисциплін

№ п/п	Попередні навчальні дисципліни	Супутні і наступні навчальні дисципліни
1	«Історія української культури»	«Соціальна відповідальність».
2	«Філософія»	«Методологія та організація наукових досліджень»
3	«Поведінка споживача»	«Цивільний захист і охорона праці в галузі»
4	«Маркетингові комунікації»	

3 Анотація навчальної дисципліни «Психологія торгівлі»

Зміст дисципліни «Психологія торгівлі» розкриває основи загальної психології, на базі яких вони засвоюють знання про психологію покупців, психологію праці і психологію спілкування в торгівлі. Вивчення психології торгівлі сприяє формуванню у майбутніх продавців професійного ставлення до обслуговування відвідувачів, а також закладає основи для міцного і свідомого засвоєння студентами психолого - етичних норм, дотримання яких необхідне працівнику торгівлі для успішної професійної діяльності

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

Змістовий модуль 1. Загальні основи психології торгівлі

Тема 1.1 Вступ до предмету «Психологія торгівлі»

Курс «Психологія торгівлі» знайомить майбутніх працівників торгівлі з основами загальної психології, на базі яких вони засвоюють знання про психологію покупців, психологію праці і психологію спілкування в торгівлі. Основним завданням торгової психології є вивчення поведінки і взаємостосунків продавців і покупців. До завдань психології торгівлі належать: вивчення динаміки попиту і шляхів активної дії на його формування і розвиток; дослідження психологічних чинників дії на покупців моди, реклами, організації продажі товарів, формлення інтер'єрів магазинів; розробка психологічних аспектів наукової організації праці в торгівлі; розробка психологічних рекомендацій щодо організації торгової мережі і її розміщенню; вироблення психологічних критеріїв для оцінки культури торгівлі і ряд інших.

Тема 1.2 Психічні процеси і стани та їх особливості у роботі продавця.

Погляди відомого французького філософа і палеонтолога П'єра Тейяр де Шардена (1881–1955) на еволюцію матерії та психіки були підтримані і розвинуті видатним ученим, першим президентом Української академії наук В.І. Вернадським (1863–1945). Співзвучні погляди відображені у працях Б. Г. Ананьєва.

У формування наукової картини філогенезу психіки значний внесок зробили й інші дослідники, такі, як Б. Г. Ананьєв, Е. Г. Вацуро, Н. Ю. Войтоніс, Я. Дембовський, В. Келер, Н. М. Ладигіна-Котс, О. М. Леонтьєв, М. Ф. Нестурх.

Виходячи з діалектико-матеріалістичних позицій, вітчизняні психологи досліджували закономірності функціонування та розвитку особистості як цілісної системи психічних властивостей з певною психологічною структурою (Л. С. Виготський, П. Г. Ананьєв, К. К. Платонов, Г. С. Костюкта ін.), а також різні аспекти особистості - її мотиви та настанови (Я. М. Узнадзе), предметну діяльність (О. М. Леонтьєв, С. Л. Рубінштейн), мислення та розумові дії (П. Я. Гальперін, А. В. Брушлінський, В. В. Давидов, Г. С. Костюк, О. М. Матюшкін, О. К. Тихомиров та ін.), характер (В. Д. Левітов), самосвідомість (П. Р. Чамата), вміння та навички (Є. О. Мілерян), пам'ять (А. А. Смирнов, П. І. Зінченко, Г. С. Серeda та ін.), увага (Н. Ф. Добринін), сприйняття (О. В. Запорожець, В. П. Зінченко та ін.), здібності та темперамент (Б. М. Теплов, В. Д. Небиліцин, М. Ю. Малков).

Тема 1.3 Психологія продавця. Особистість продавця

Для розуміння природи особистості потрібно з'ясувати співставлення цього поняття з іншими поняттями, що використовуються як у класичній, так і в сучасній психології. Це насамперед поняття індивіда, людини, особистості, індивідуальності, суб'єкта. Історія дослідження особистості. Процес розвитку особистості. Структура особистості. Соціально-психологічна характеристика особистості: темперамент, характер, здібності.

Мотиваційна сфера Емоційно-вольова сфера особистості. Актуалізаційно-діяльнісна сфера. Конгнітивна сфера. Активність особистості та її джерела. Потреби і мотиви.

Тема 1.4 Психічні властивості і стани особистості продавця

Відчуття та сприйняття. Роль відчуття. Властивості та закономірності відчуттів та сприйняття в роботі продавця. Відчуття як елементарне відображення матеріального світу. Пороги відчуттів. Адаптація. Взаємодія відчуттів. Роль відчуттів в роботі продавця. Відчуття та сприйняття як активні процеси пошуку й обробки інформації.

Особливості сприйняття продавців. Спостереження і спостережливість у роботі продавця. Увага і її роль в організації психічних процесів. Особливості уваги продавця. Природа, види, властивості уваги.

Змістовий модуль 2. Психологічні аспекти процесу реалізації товару

Тема 2.1. Психологічні особливості професійної діяльності працівників торгівлі

Професійна етика торгівлі. Поняття про мораль. Особливість етичних вимог. Поняття про етику. Поняття такту. Безтактність. Цікавість. Скромність. Сором'язливість. Уразливість. Поняття власної гідності. Поняття гумору. Блазнювання. Чванство. Цинізм. Фарс. Хамство. Фамільярність. Послужливість. Акуратність. Делікатність. Делікатність. Увічливість. Природність. Запальність. Марнословність. Почуття власної гідності.

Тема 2.2 Психологія торгового спілкування

Спілкування, як умова розвитку особистості. Особливості спілкування, функції та засоби спілкування види й компоненти спілкування. Спілкування та міжособистісні відносини між продавцем та покупцем. Великі та малі групи, їх класифікація. Відносини керівництва й лідерства.

Тема 2.3. Психологічні особливості конфліктів та засоби їх подолання

Сутність конфлікту і стадії його протікання. Проблеми міжособових і між групових конфліктів: основні причини виникнення. Типи конфліктів особистостей. Структура конфлікту і її основні елементи. Організаційні й між особові способи управління конфліктом. Основні типи міжособистісних конфліктів стратегія та тактика їхнього подолання. Основні правила подолання конфлікту.

4. Структура навчальної дисципліни «Психологія торгівлі»

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	Усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	Лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1												
Змістовий модуль 1. Загальні основи психології торгівлі												
Тема 1.1 Вступ до предмету «Психологія торгівлі»	9	2	2			5	13	1	-		-	12
Тема 1.2 Психічні процеси і стани та їх особливості у роботі продавця.		2	2									
Тема 1.3 Психологія та особистість продавця	14	2	2			10	17	-	1		-	16
Тема 1.4 Психічні властивості і стани особистості продавця	22	2	2		3	12	15	1	-		-	14
Разом за змістовим модулем 1	45	8	8		3	27	45	2	1		-	42
Змістовий модуль 2. Психологічні аспекти процесу реалізації товару												
Тема 2.1. Психологічні особливості професійної діяльності працівників торгівлі	12	4	2		3	5	15	-	1		-	14
Тема 2.2 Психологія	14	2	2			10	15	1	-		-	14

торгівельного спілкування												
Тема 2.3 Психологічні особливості конфліктів	19	2	2			14	15	1	-		-	14
Разом за змістовим модулем 2	45	6	6		3	29	45	2	1		-	42
Усього годин	90	14	14		6	56	90	4	2		-	84

Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість Годин
1	Природа психіки	2
2	Діагностика психічних якостей особистості	2
3	Діагностика міжособистісних відносин	2
4	Діагностика професійного підбору кадрів	2
5	Психологія торгового спілкування.	2
6	Психологічні особливості конфліктів	2
7	Психологія ділових відносин	2

Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	-	

Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	-	

Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Роль відчуття та сприйняття в роботі продавця	12
2	Особистість продавця як суб'єкт між індивідуальних відносин у торгівлі	10
3	Професійно значимі риси характеру продавця	12
4	Основи психології праці у торгівлі	6
5	Професійна етика торгівлі	10
6	Ділові стосунки у торговому колективі	14
Разом		62

Індивідуальні завдання

Для студентів денної форми навчання :

1. Підготуйте повідомлення про розвиток культури особистості.
2. Підготуйте повідомлення про розвиток чуттєвої сфери людини в сучасних умовах науково-технічного прогресу.
3. Психологічно обґрунтуйте такі прийоми керівництва увагою: переключення, фактор півсуті.
4. Психологічно обґрунтуйте такі прийоми керівництва увагою: несподівані прийоми, неповне подання змісту.
5. Психологічно обґрунтуйте такі прийоми керівництва пам'яттю: негативна емоційна важкого матеріалу.
6. Психологічно обґрунтуйте такі прийоми керівництва пам'яттю вагою: нелегкий мотив запам'ятовування, самостійний висновок.
7. Розв'яжіть завдання, використовуючи техніку створення проблемної ситуації.
8. Підготуйте повідомлення використовуючи техніку переконуючого впливу
9. Розв'яжіть проблемне завдання використовуючи принцип діалогу.
10. Розв'яжіть завдання, використовуючи техніку ідеї важкої мети.
11. Розв'яжіть завдання, використовуючи техніку ідеї вільного вибору
12. Розв'яжіть завдання, використовуючи проблему моделювання процесів сприйняття.
13. Розв'яжіть завдання, використовуючи техніку діалектичного мислення.
14. Розв'яжіть завдання, використовуючи техніку прийняття рішень В.Врума
15. Розв'яжіть завдання, використовуючи техніку ведення дискусії.
16. Розв'яжіть завдання, використовуючи психологічну техніку ділового спілкування.
17. Розв'яжіть завдання, використовуючи психологічну техніку впливу на людину.
18. Змодельуйте ситуацію психологічної комунікації в колективі.
19. Змодельуйте ситуацію різних типів поведінки продавця в конфліктній ситуації
20. Змодельуйте ситуацію невербальних засобів спілкування.

Для студентів заочної форми навчання перелік тем контрольних робіт знаходиться в збірці методичних рекомендацій до вивчення дисципліни.

5. Методи навчання

В процесі викладання курсу використовуються наступні методи навчання:

- *розповідь – для оповідної, форми розкриття навчального матеріалу;
- *пояснення – під час з'ясування сутності явища, закону, протесу;
- *бесіда – для виявлення рівня усвідомленості нових понять в процесі діалогу;
- *ілюстрація – розкриття предметів, процесів через їх символічне зображення (малюнки, схеми, графіки);
- *практична робота – використання набутих знань у розв'язанні практичних завдань;
- *метод проблемного запитання – моделювання й розв'язання проблемної ситуації;
- *аналітичний – метод мисленнєвого розкладу цілого на частини з метою вивчення їх суттєвих ознак;
- *індуктивний метод - вивчення явищ шляхом від одиничного до загального;
- *дедуктивний метод - вивчення навчального матеріалу від загального до окремого, одиничного.

6. Методи діагностики знань

Для студентів денної форми навчання формами контролю є: письмове опитування на лекціях, захист завдання з СРС, аудиторна контрольна робота, аудиторне тестування, проведення двох підсумкових рубіжних контролів.

Під час контролю враховуються такі види робіт:

- активність роботи студента на практичному занятті оцінюється до 3 балів (всього 7 практичних занять по 3 бали = 21 балів);
- захист домашнього завдання студентом оцінюється до 20 балів;
- розв'язання ситуаційного завдання оцінюється до 20 балів;
- аудиторна контрольна робота – до 29 балів;
- захист доповідей, презентацій - до 10 балів.

Для студентів заочної форми навчання методи контролю є наступними: захист контрольної роботи, усне опитування на консультаціях, усний залік.

7. Критерії оцінювання результатів навчання студентів

Кожен змістовний модуль оцінюється за 100-бальною шкалою. Підсумковий контроль визначається як середнє арифметичне двох контролів за перший та другий змістовні модулі.

Оцінювання академічних успіхів студента з дисципліни «Психологія торгівлі» здійснюється за такими критеріями:

Поточне тестування та самостійна робота						Сума
Змістовий модуль №1			Змістовий модуль № 2			
T1	T2	T3	T4	T5	T 6	100
35	30	35	30	35	35	

T1, T2 ... T6 – теми змістових модулів.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
85-89	B	добре	
75-84	C		
70-74	D	задовільно	
60-69	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни

8. Навчально-методичне забезпечення

1. Навчально-методичні рекомендації з вивчення дисципліни «Психологія торгівлі» для бакалаврів спеціальностей ФЕУденної форми навчання. [Текст]: навчально-методичне видання./ Укладач: Коваль В. М. Запоріжжя: ЗНТУ, 2017. – 21 с.

9. Рекомендована література

Основна

1. Бакшт В. А. Построение отдела продаж с «нуля» до максимальных результатов/ В. А.Буряк.СПб. – Питер, 2006. – С. 186
2. Баркан Д.И. Управление сбытом: учеб. Пособие / Д.И. Баркан. – СПб. : СПбГУЭФ, 2004. – 343 с.
3. Деревицкий А. Школа продаж / А. Деревицкий. – СПб.: Питер, 2005. – 275 с.
4. Ельбрехт, О. М. Підготовка менеджерів у вищих навчальних закладах Великої Британії, Канади, США [Текст]: автореф. дис. д-ра пед. наук / Є. О. Михайлівна. – Київ, 2010. – 45 с.
5. Зигерт В., Лангер Руководитель без конфликтов / В.Л. Зигерт, Л.М. Лангер. - М.: Экономика, 1990.— 335 с
6. І.А.Зязюн // Педагогіка і психологія. – 2010. – № 2. – С. 22-33.
7. Котлер Ф. Маркетинг 21 века : пер. с англ./ Ф. Котлер. – СПб. : Нева, 2005.- 425 с.
8. Максимюк С.П. Психологія [Текст]: навчальний посібник для студ. вищих навч. закладів/ С.П.Максимюк. – К.: Кондор, 2009. – 670 с.
9. Онокович Г. "Діалог культур" як сучасна педагогічна технологія/ Г.Онокович // Вища освіта України. – 2011. – № 4. – С. 42-48.–Бібліогр.: 8 назв.
10. Цимбалюк І. Психологія торгівлі: Підручник/ І.Цимбалюк – ВД.: Професіонал., 2006. – 362 с.
11. Самыгин, С. И. Менеджмент персонала [Текст] / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Ростов на Дону: Феникс, 1997. – 480 с.

Додаткова

1. Архипов В.Е. Маркетинг. Техника создания спроса /В.Е. Арипов. – Москва: Вершина, 2005. – 300 с.
2. Анцупов А.Я., Прошанов СЛ. Конфликтология: междисциплинарный подход, обзор диссертационных исследований / А.Я. Анцупов. – М.: Дом Советов, 2007. – 240 с.
3. Головаха Е. И. Психология человеческого взаимопонимания / Е. И. Головаха, Н. В. Панинос. – К. : Политиздат, 1989. – 189 с.
4. Горлачук, В. В. Економіка підприємства [Текст]: навч. пос. / В. В. Горлачук, І. Г. Яненко. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
5. Гришина Н. В. Психология конфликта / Н. В. Гришина. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
6. Дружинин В. Н. Психология общих способностей / В. Н. Дружинин. – СПб. : Изд-во Питер-Ком, 1999. – 368 с.
7. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйпе. – СПб. : Питер, 2000. – 448 с.
8. Зобов, А. М. Бизнес-образование: новые подходы к формированию личности менеджера [Текст] / А. М. Зобов // Дополнительное профессиональное образование. – 2005. – № 5. – С. 1–9.
9. Клейберг Ю. А. Психология девиантного поведения / Ю. А. Клейберг. – М. : Профиздат, 2001. – 454 с.
10. Ладанов И.Д. Психология управления рыночными структурами / И.Д. Ладанов. - СПб. : Нева, 2003.- 125 с.
11. Первин Л. Психология личности: Теории и исследования / Л. Первин, О. Джон. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 607 с.
12. Печерская, Э. П. Концептуальные аспекты подготовки конкурентоспособного специалиста в современных условиях [Текст] / Э. П. Печерская. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2003. – 260 с.
13. Пиз А. Язык телодвижений: Как читать мысли других по их жестам / А. Пиз. – СПб. : Изд. дом “Рутенберг”, 2000. – 272 с.

14. Печерская, Э. П. Концептуальные аспекты подготовки конкурентоспособного специалиста в современных условиях [Текст] / Э. П. Печерская. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2003. – 260 с.
15. Холодная М. А. Психология интеллекта: парадоксы исследования / М. А. Холодная. – М. : Томск, Барс, 1997. – 392 с.
16. Хопкинс Т. Как стать мастером продаж: пер. с англ. / Т. Хопкинс. – М.: ФАИР- Пресс, 2001.- 384 с.
17. Шихи Г. Возрастные кризисы. Ступени личностного роста / Г. Шихи. – СПб. : “Ювента”, 1999. – 434 с.
18. Шеелен, Франк М. Психология продаж / М. Франк Шеелен.- М.: Интерэксперт, 2003. – 235с.
19. Юнг К. Г Психологические типы / К. Г. Юнг. – М. : ООО “Попурри”, 1998. – 656 с.
20. Ямагучи Т., Тадао Путь торговли: пер. с англ./ Тадао, Т. Ямагучи .- М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.- 139 с.

10 . Інформаційні ресурси вивчення дисципліни «Психологія торгівлі»

1. Бойко В. В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других / В.В. Бойко. – М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 1996. – 472 с. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.kodges.ru/8463-jenergija-jemocijj-v-obshhenii-vzgljad-na-sebja-i.html>
2. Драч, І. Феномен управління в умовах трансформації освіти [Текст] / І. Драч // Теорія та методика управління освіти. 2012. – №9. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ttmuo_2012_9_12
3. Петухов В.В. Общая психология. Полный курс лекций. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://video.yandex.ua/users/bodya-2/view/24/#>
4. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер, 2000. – 712 с. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.vipstudent.ru/index.php?q=lib&r=16&id=1198690730>